

Le imprese in rete?

Sono forti e competitive

C'è interesse per questa formula organizzativa basata su un progetto condiviso e la messa in comune di fattori produttivi.

Altra novità di rilievo le assunzioni congiunte

La disciplina che regola le reti di impresa è in continua evoluzione. Le ultime novità normative, introdotte dai Decreti legge 76/2013 e 91/2014, dedicano particolare attenzione al contratto di rete nel settore agricolo. È infatti prevista una normativa speciale, destinata alle sole imprese agricole, che incide sulle modalità di organizzazione dell'attività produttiva delle imprese stesse: da un lato si introduce l'assunzione congiunta di lavoratori, dall'altro c'è una norma che favorisce i processi di aggregazione fra le imprese per accrescere il livello di innovazione e competitività. L'assunzione congiunta, creata con il "Pacchetto occupazione" (Decreto 76/2013), è stata messa a punto per venire incontro alle esigenze delle imprese agricole che vogliono cogliere nuove opportunità di sviluppo. In concreto, con il nuovo contratto di rete si potranno assumere uno o più dipendenti "in comune" e destinarli a svolgere diverse attività presso le rispettive aziende, ripartendo le spese. Possono usufruire di questa opportunità le imprese agricole legate tra di loro da un contratto di rete, appunto, o quando almeno il 50% di esse, nell'ambito del contratto, siano agricole. Dunque per un settore che sta vivendo una stagione di forte innovazione questo nuovo strumento di *job sharing* fornisce alle imprese un'importante opportunità per reclutare professionalità e crescere sui mercati. Altrettanto innovativa e finalizzata alla crescita economica delle imprese agricole è l'aggregazione in rete tra le micro, piccole e medie aziende, la cosiddetta "rete di impresa agricola". In questo caso si dà vita a una nuova formula organizzativa per quelle realtà produttive che, pur mantenendo la propria autonomia giuridica e fiscale, potranno dare forma e sostanza, in modo nuovo e flessibile, a un innovativo modello imprenditoriale che punta alla crescita delle imprese "retiste", in termini di innovazione e competitività.

Le norme di riferimento

La normativa di riferimento (Decreto 91/2014, convertito dalla Legge 116/2014) ha dato particolare rilievo all'esercizio in comune di una o più attività. Una collaborazione già prevista nella legge istitutiva del contratto di rete, come forma più accentuata di cooperazione tra le imprese. Pertanto le imprese agricole in rete, sulla base di un programma condiviso, esercitano in comune delle attività produttive che favoriscano la crescita delle imprese partecipanti alla rete stessa. Sostanzialmente le aziende mettono in comune i propri fattori produttivi (fondi, strumenti, attrezzature, *know how*, ecc.) per realizzare una produzione agricola "comune", cioè attribuita in capo a ciascun componente la rete; produzione che potrà essere divisa in natura, ovvero ripartita fra i "retisti" secondo determinate quote stabilite dal contratto di rete.

**MARIA CRISTINA
D'ARIENZO**
Confagricoltura



Fornaciari

LA RETE DI IMPRESA: SCHEMA CONTRATTUALE TIPO	
Natura	Contratto
Partecipanti	Due o più imprese
Oggetto	1) programma comune 2) modalità di collaborazione tra imprese: a) scambio di informazioni b) scambio di prestazioni c) esercizio in comune di una o più attività
Strumenti	1) fondo patrimoniale 2) organo comune
Contenuti del contratto	Obbligatori: 1) denominazione delle imprese aderenti 2) obiettivi di innovazione e di competitività 3) modalità per misurare l'avanzamento verso gli obiettivi 4) programma di rete: a) diritti e doveri dei partecipanti b) attività di rete 5) durata del contratto 6) eventuale modalità di adesione di altre imprese 7) procedure decisionali delle imprese partecipanti Facoltativi: 8) se si prevede un fondo patrimoniale: a) denominazione e sede della rete b) regole di gestione del fondo, natura e criteri di valutazione dei conferimenti 9) organo comune ed i suoi poteri 10) cause e condizioni per il recesso
Procedure	1) atto pubblico, o scrittura privata autenticata, o atto firmato digitalmente 2) iscrizione del contratto nel registro delle imprese

Dunque, la rete di impresa agricola consente di mettere in comune attività e risorse per migliorare il funzionamento aziendale; il tutto nell'ottica di rafforzare la competitività, con l'obiettivo nel medio-lungo periodo di conseguire una stabile riduzione dei costi e/o incremento dei ricavi.

Alla luce di queste importanti innovazioni normative la rete di impresa può essere considerata per il settore agricolo un nuovo paradigma produttivo che può aiutare le piccole e medie imprese ad accrescere la produttività, incrementare l'innovazione, conquistare nuovi mercati, senza tuttavia che le imprese coinvolte si fondano o uniscano. La definizione dello schema progettuale e organizzativo è rimesso alla libera autonomia negoziale.

Per la costruzione di una rete di impresa è bene tener presente che i rapporti fra le aziende partecipanti devono essere di lealtà e fiducia. Inoltre, non essendo questa formula disciplinata dal Codice civile, le disposizioni contrattuali devono essere chiare e specifiche; i benefici per le imprese aderenti possono essere differenti. Ad esempio può accadere che in una rete finalizzata alla partecipazione congiunta alle fiere alcune imprese riescano in quelle occasioni a vendere più delle altre, o ancora che la messa in comune di determinati fattori produttivi può comportare un risparmio maggiore per un'impresa e minore per un'altra.

Un'ipotesi di classificazione

Volendo affrontare una classificazione delle reti di impresa dal punto di vista organizzativo è possibile suddividerle in:

- *reti verticali o di filiera*, quando gli aderenti alla rete contribuiscono alla formazione dell'intera filiera (acquisto delle materie prime, trasformazione, commercializzazione, ecc);
- *reti orizzontali*, nel caso in cui le imprese aderenti collaborano per la realizzazione in comune di una o più funzioni aziendali che rientrano nel proprio business.

In base alla funzione è possibile individuare reti di approvvigionamento, reti di innovazione, reti di produzione, reti per l'acquisizione e/o l'erogazione di beni e servizi strumentali comuni, infine reti di marketing e commercializzazione.

A questo punto occorre chiedersi: quali sono i vantaggi di una rete di impresa? Possono essere di diversa natura: alcuni sono connaturati alla tipologia del contratto, altri possono invece derivare da incentivi erogati da autorità pubbliche, oppure da istituti finanziari. Volendoli sintetizzare, essi si risolvono in un miglioramento della performance delle imprese aderenti, attraverso le seguenti leve:

- incremento delle vendite e del fatturato;
- riduzione dei costi di produzione;
- riduzione dei tempi di approvvigionamento;
- accesso alle agevolazioni fiscali;
- possibile priorità nell'accesso ai fondi dei Psr, secondo i bandi;
- partecipazione alle gare di appalto;
- migliore accesso ai capitali;
- incremento dell'innovazione;
- sviluppo delle risorse umane;
- facilitazione dell'internazionalizzazione dell'impresa.

Dunque, la rete è un modello innovativo per istituire una cooperazione rafforzata tra le aziende, che però richiede collaborazione, lealtà e fiducia. Per quanto concerne l'aspetto meramente contrattuale, non è possibile costruire o utilizzare una rete di impresa o un contratto di rete standard, in quanto la peculiarità di obiettivi, attività, organizzazione, tipologie di imprese, rende impossibile la creazione di una rete o di un contratto tipo.

Pertanto il contratto di rete dovrà essere costruito su misura, per assicurare piena aderenza alle esigenze delle imprese "retiste", anche se le indicazioni normative dettate dal legislatore consentono di utilizzare uno schema tipo di contratto di rete. ■